

Total No. of Printed Pages—5

5 SEM TDC PMTG 4 (G)

2015

(November)

COMMERCE

(General)

Course : 504

(Principles of Marketing)

Full Marks : 80

Pass Marks : 32

Time : 3 hours

*The figures in the margin indicate full marks
for the questions*

1. (a) 'সঁচা' নে 'মিছা' লিখা :

1×4=4

Write True or False :

(i) দ্রব্য আৰু সেৱাৰ উৎপাদনৰ পূৰ্বেই বিক্ৰী কাৰ্য
আৰম্ভ হয়।

Selling begins much before the
production of goods and service.

(ii) ১৯৫০ চনত বিপণনৰ নতুন ধাৰণাৰ লগে লগে
বজাৰ খণ্ডিতকৰণ সূত্ৰৰ আবিৰ্ভাব হৈছিল।

Market segmentation appeared
along with the new concept of
marketing in 1950.

(iii) সৃষ্টিধৰ্মীতা হৈছে নতুন দ্ৰব্য বা সেৱাৰ প্ৰৱৰ্তন।

Innovation means introduction of new product and service.

(iv) কোলাহল হৈছে যোগাযোগ পদ্ধতিৰ এক বাহ্যিক উপাদান যি যোগাযোগ পদ্ধতিত হস্তক্ষেপ কৰি কাৰ্যকৰী যোগাযোগৰ বিপৰীতে কাম কৰে।

Noise is the external factor in communicating system that interferes with the process and work against effective communication.

(b) খালী ঠাই পূৰণ কৰা :

1×4=4

Fill in the blanks :

(i) বিক্ৰেতাৰ বজাৰত দ্ৰব্যৰ _____ তকৈ বেছি হয়।

In sellers' market, the _____ for goods exceeds _____.

(ii) _____ হৈছে এনে এক কৌশল যিটো নতুন দ্ৰব্যৰ সৃষ্টি, উন্নয়ন আৰু বজাৰকৰণৰ ক্ষেত্ৰত পৰিকল্পিতভাৱে ব্যৱহাৰ কৰি লাভ বৃদ্ধিৰ চেষ্টা কৰা হয়।

_____ is the technique applied to creation, development and marketing of new products on a planned basis to maximize profitability.

2. চমু টোকা লিখা :

4×4=16

Write short notes on :

- (a) বিজ্ঞাপন / Advertising
- (b) দ্রব্য সংস্থাপন / Product positioning
- (c) দ্রব্য ব্ৰেণ্ডিং / Branding of product
- (d) বিক্রয়োত্তৰ সেৱা / Aftersale service

3. (a) বজাৰকৰণ ধাৰণা কি? বজাৰকৰণ ধাৰণাৰ ওপৰত প্ৰভাৱ বিস্তাৰ কৰা উপাদানসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। 3+8=11

What is a marketing concept? Discuss the factors which influence the marketing concept.

অথবা / Or

(b) 'সূক্ষ্ম-বিপণন পৰিবেশ' বুলিলে কি বুজা? ইয়াৰ উল্লেখযোগ্য উপাদানসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। 3+8=11

What do you mean by 'micro-marketing environment'? Discuss its important variables.

4. (a) ক্ৰয় প্ৰবৃত্তিৰ বৈশিষ্ট্যসমূহ ব্যাখ্যা কৰা। বিপণনত ক্ৰয় প্ৰবৃত্তিৰ গুৰুত্ব কি?

5+6=11

Explain the features of buying motives. What are the importances of buying motives in marketing?

অথবা / Or

- (b) বজাৰ খণ্ডিতকৰণ বুলিলে কি বুজা? বজাৰ খণ্ডিতকৰণৰ প্ৰয়োজনীয়তা ব্যাখ্যা কৰা। 3+8=11

What do you mean by market segmentation? Explain the importance of market segmentation.

5. (a) 'দ্ৰব্যৰ পৰিকল্পনা' কি? ইয়াৰ অতি প্ৰয়োজনীয় উদ্দেশ্যসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। 3+8=11

What is 'product planning'? Discuss the most important objectives of product planning.

অথবা / Or

- (b) দ্ৰব্যৰ জীৱন-চক্ৰ কি? এজন ব্যৱসায়ীয়ে প্ৰসাৰ স্তৰৰ প্ৰসাৰৰ বাবে কেনেধৰণৰ কৌশল গ্ৰহণ কৰিব পাৰে? 3+8=11

What is product life cycle? What strategies can a marketer adopt to keep the growth stage expanding?

6. (a) দ্ৰব্যৰ মূল্য নিৰ্ধাৰণ সিদ্ধান্তত প্ৰভাৱ বিস্তাৰ কৰা বিভিন্ন উপাদানসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা। 11

Discuss various factors which influence the product pricing decisions.

(5)

অথবা / Or

- (b) 'প্রমোচন মিক্স' মানে কি ? প্রমোচন মিক্সৰ ওপৰত প্ৰভাৱ
বিস্তাৰ কৰা উপাদানসমূহ ব্যাখ্যা কৰা। 3+8=11

What is meant by promotion mix?
Explain the factors influencing the
promotion mix.

7. (a) "বিপণন কাৰ্যত মধ্যস্থকাৰীৰ সেৱাৰ প্ৰয়োজন কিন্তু অতি
বেছি নহয়।" ব্যাখ্যা কৰা। 12

"Marketing needs the services of
middlemen but not too many." Explain.

অথবা / Or

- (b) বিভিন্ন প্ৰকাৰৰ পৰিবহণ ব্যৱস্থা আৰু সিহঁতৰ সুবিধা-
অসুবিধা আলোচনা কৰা। 4+4+4=12

Discuss different modes of transport
system and their advantages and
disadvantages.
